

EUTOP[®]

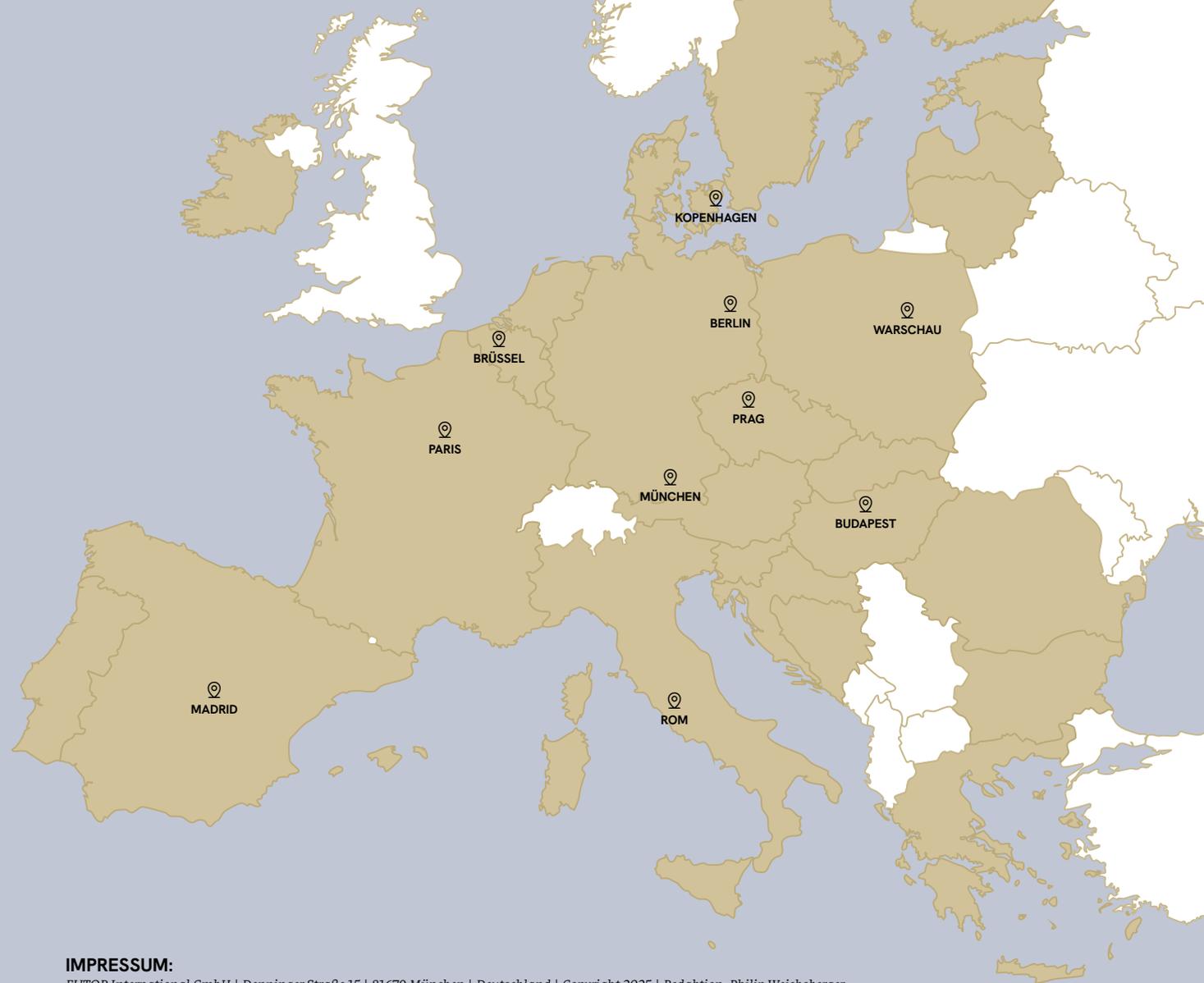


2025

**Aktuelle Informationen
für unsere Kunden
und Geschäftspartner**

SEIT 1990 STRUKTURELLER PROZESSPARTNER FÜR IHREN ERFOLG

EUTOP – präsent in der Europäischen Union und in Europa



IMPRESSUM:

EUTOP International GmbH | Denninger Straße 15 | 81679 München | Deutschland | Copyright 2025 | Redaktion: Philip Weichsberger
Fotos: Adobe Stock, Architektur-Bildarchiv Thomas Robbin, Laurence Chaperon, Nadine Stegemann,
Philippe Veldeman, Stiftung Bundespräsident-Theodor-Heuss-Haus
Produktion: Eberl Consulting | www.eutop.eu
Datenschutz: Geben Sie uns gerne Bescheid, sofern Sie keine Informationen mehr von EUTOP wünschen.
www.eutop.com/de/datenschutz

Liebe Leserin, lieber Leser,

Donald Trump zurück im Weißen Haus, Friedrich Merz neuer Bundeskanzler in Berlin und Ursula von der Leyen mit zweiter Amtszeit als Präsidentin der EU-Kommission – mehr Neustart als zu Beginn dieses Jahres war selten!

Damit sind wichtige globale Player für die kommenden Jahre gesetzt, die auf Politik und Wirtschaft entscheidende Einflüsse ausüben werden.

Und auch im eigenen Haus gibt es einen Neuanfang: Ich leite wieder als CEO die Geschicke von EUTOP. Hintergrund ist eine ambitionierte Wachstumsstrategie der von mir 1990 gegründeten Governmental-Relations-Agentur für die Begleitung der Arbeit von Interessenvertretungen bei den Institutionen der Europäischen Union.

Denn bis 2035 wollen wir im Interesse unserer Kunden in den Hauptstädten aller EU-Mitgliedstaaten vertreten sein. Versprechen kann ich Ihnen, dass dieses Wachstum nicht auf Kosten der Qualität der Arbeit für unsere Kunden stattfinden wird – ganz im Gegenteil. Auch dafür stehe ich persönlich ein!

In Berlin und Brüssel wird einmal mehr viel von Bürokratieabbau als einem der wichtigsten Mittel zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft gesprochen.

Das Mehrebenen-Entscheidungssystem der EU wird jedoch ein Labyrinth bleiben, in dem die wissenschaftlich fundierte EUTOP-Prozesskompetenz unseren Kunden wertvolle Dienste zu leisten vermag.

EUTOP feiert 35 Jahre erfolgreiche Interessenvertretung. Dieser Erfolg war nur möglich aufgrund des außergewöhnlichen Vertrauens, das uns sowohl unsere Kunden als auch die Institutionen der Europäischen Union sowie vieler Mitgliedstaaten bis heute entgegenbringen. Wir werden alles daran setzen, diese Erfolgsgeschichte vom Start-up zur größten inhabergeführten Governmental-Relations-Agentur in der Europäischen Union fortzuschreiben.



*Herzlichst
Klemens Joos*

Prof. Dr. Klemens Joos
Gründer, Gesellschafter und
CEO von EUTOP

Stefan Mappus

seit April 2024 Geschäftsführer EUTOP International GmbH



»Der besondere Wert von EUTOP für die Kunden liegt in unserer Prozesskompetenz, d. h. in unserer Fähigkeit, in komplexen Entscheidungsprozessen die Interessen unserer Kunden bei den maßgeblichen Entscheidungsträgern der Exekutive und der Legislative zum richtigen Zeitpunkt erfolgreich begleiten zu können.«

Stefan Mappus
seit April 2024 Geschäftsführer
EUTOP International GmbH

Curriculum Vitae

- _ Stefan Mappus studierte nach einer Lehre als Industriekaufmann bei der Standard Elektrik Lorenz AG sowie dem Ableisten des Wehrdienstes Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Universität Hohenheim und war dort anschließend als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig.
- _ In den Jahren 1998 bis 2011 war er Staatssekretär, dann Minister, CDU-Fraktionsvorsitzender, Landesvorsitzender der CDU Baden-Württemberg und schließlich Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg.
- _ Mit seiner Wahl in den Landtag von Baden-Württemberg im Jahr 1996 gab er seine berufliche Tätigkeit im Vertrieb der Siemens AG auf und widmete sich hauptberuflich der Politik.
- _ Nach seinem Ausscheiden aus der aktiven Politik war Stefan Mappus ab 2012 zunächst in beratender Funktion für den Vorstand der pmOne AG tätig. Von 2015 bis 2023 war er selbst Mitglied des Vorstands der pmOne AG, von 2017 bis 2023 in der Funktion des Group CFO.
- _ Seit April 2024 ist er Geschäftsführer der EUTOP International GmbH.

Felix Dane

seit Mai 2025 Geschäftsführer EUTOP Brussels SRL



»Die Entscheidungsprozesse der EU werden fortlaufend komplexer, weshalb es für Unternehmen immer schwieriger wird, ihre Anliegen einzubringen. Durch die einzigartige Spezialisierung auf Prozesskompetenz ist EUTOP in der Lage, unserem stetig wachsenden Kundenkreis erfolgreich zur Seite zu stehen.«

Felix Dane
seit Mai 2025 Geschäftsführer
EUTOP Brussels SRL

Curriculum Vitae

- _ Felix Dane leistete seinen Wehrdienst, bevor er Rechtswissenschaften an den Universitäten Greifswald und Heidelberg studierte und anschließend einen Bachelor in Internationalen Beziehungen an der Keeley University in Großbritannien erwarb.
- _ 2009 wechselte er zur Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS) und leitete dort die Auslandsbüros in den Palästinensischen Gebieten, in Brasilien sowie Großbritannien und Irland.
- _ Danach absolvierte er einen Masterstudiengang in European Studies der London School of Economics and Political Science (LSE) in Großbritannien.
- _ Nach seinem Wechsel in den Privatsektor baute er das Londoner Büro des geopolitischen Beratungsunternehmens Berlin Global Advisors in Großbritannien auf.
- _ Im Anschluss an ein Traineeship in der Europäischen Kommission führte er das Büro eines MdEP.
- _ Seit Mai 2025 ist er Geschäftsführer der EUTOP Brussels SRL.

Wissenschaftliche Meilensteine 2025

Neuaufgabe »Politische Stakeholder überzeugen«



Prof. Dr. Klemens Joos
Gründer, Gesellschafter
und CEO von EUTOP

Die Welt ist im Jahr 2025 noch einmal politisch, ökonomisch und gesellschaftlich komplexer und daher unübersichtlicher sowie unsicherer geworden. Diese Veränderungsprozesse stellen auch die Interessenvertretung von Unternehmen vor große Herausforderungen. In der aktuellen Auflage seines Standardwerks »Politische Stakeholder überzeugen« beschreibt Professor Klemens Joos, unter welchen Voraussetzungen Interessenvertretung in komplexen Entscheidungssystemen wie der Europäischen Union zum Erfolg geführt werden kann.

Ergänzend zu der ersten Auflage, gewinnen Leserinnen und Leser in einem neuen Kapitel einen einzigartigen, weil fallorientierten Einblick in die konkrete Praxis der Governmental-Relations-Arbeit in Brüssel. Im Mittelpunkt des überarbeiteten Werks steht die von Professor Joos entwickelte Formel für eine erfolgreiche Interessenvertretung. Die Neuaufgabe vermittelt methodisches Wissen zur Lösung von Problemen in komplexen Situationen (Prozess schlägt Inhalt) sowie profunde Kenntnisse zur Funktionsweise der heutigen EU (Entscheidungsstrukturen und Entscheidungsprozesse).

Beides – wissenschaftliche Theorie und sublimale Kenntnis der Entscheidungsfindung im Mehrebenensystem der EU – machen das Werk zur Pflichtlektüre für die EU-Eliten von heute und morgen.

Wer in der EU-Politik gestalten oder an Entscheidungen mitwirken will, sollte um die Bedeutung der Perspektivenwechsel- und der Prozessbegleitkompetenz wissen. Das gilt für alle Akteure auf der »Bühne der Europäischen Union« – von den Beamten der EU-

Kommission über die Mitglieder des Europäischen Parlaments bis hin zu den Entscheidern in den Mitgliedstaaten. Gewinnbringend ist die Lektüre zudem für Unternehmen, Verbände, Organisationen und Medienvertreter. Denn nicht zuletzt vermittelt »Politische Stakeholder überzeugen« ein tiefes Verständnis von Aufbau und Arbeitsweise der EU.

Das im Verlag Wiley VCH erschienene Werk war nach wenigen Tagen auf Amazon ausverkauft. In den Buch-Charts von Media Control (exklusiver Medienpartner der größten deutschen Verlagshäuser) war das Buch auf Platz 1 in der Rubrik »Politikwissenschaft«. Zudem hat das Magazin FOCUS (Ausgabe vom 16.09.2023) eine leicht gekürzte Fassung des Ausblicks der Neuaufgabe veröffentlicht. Darin verweist Professor Joos auf den zwingenden Reformbedarf zur Überwindung der Governance-Krise der EU. Im Zentrum steht die Forderung nach einer weitgehenden, wenn nicht gar vollständigen Abschaffung des Einstimmigkeitsprinzips zugunsten der qualifizierten Mehrheit.

Das neue Werk ist auch weiterhin die theoretische Grundlage des Masterseminars »Politisches Stakeholder Management«, das Professor Joos jedes Semester an der TUM School of Management gibt.

Verankerung der Erfolgsformel in der Wissenschaft

Im Zuge seines akademischen Schaffens hat sich Professor Joos das ehrgeizige Ziel gesetzt, die EUTOP-Methodik, insbesondere die Formel für das Management einer erfolgreichen Interessenvertretung in komplexen Situationen, in der Wissenschaft weiter zu verankern. Die Neuaufgabe von »Politische Stakeholder überzeugen« ist ein wichtiger Baustein dieser Zielsetzung.

Gemeinsam mit Professor Christian Blümelhuber (Professor für strategische Organisationskommunikation an der UdK Berlin) sind weitere Veröffentlichungen wissenschaftlicher Beiträge zur Erfolgsformel geplant.

In einer ersten Publikation wird es darum gehen, wie das Lobbying zwischen den zwei Systemen »Wirtschaft« und »Politik« vermittelt, welche Strategien es einsetzt und wie diese strukturiert werden können. Die immense Bedeutung dieser Arbeit für die EUTOP Group liegt auf der Hand: In akademischer Hinsicht soll die EUTOP-Methodik zum »Goldstandard« der Branche werden.



Interessenvertretung als demokratischer Willensbildungsprozess

Neben dem Voranbringen des akademischen Forschungsstandes hat Professor Joos immer auch

die öffentliche Wahrnehmung zum Thema Interessenvertretung im Blick. Er äußert sich diesbezüglich regelmäßig öffentlich in tagesaktuellen Magazinen sowie auf Fachveranstaltungen, bspw. im Rahmen einer Podiumsdiskussion der Stiftung Bundespräsident-Theodor-Heuss-Haus zum Thema: »Abgeordnete, Lobbyisten, Seitenwechsler – wer macht unsere Politik?«

In der Diskussion mit der Vize-Präsidentin des Europäischen Parlaments, Katarina Barley, und der politischen Geschäftsführerin von Lobby Control, Imke Dierßen, hat Professor Joos mit gängigen Vorurteilen beim Thema »Lobbyismus« aufgeräumt. Dem Vorwurf eines Ungleichgewichts bspw. zwischen der Industrie auf der einen und NGOs auf der anderen Seite entgegnete er mit einem Verweis auf das europäische Transparenz-Register. Dort sind 3.103 Interessenvertreter für Unternehmen und Unternehmensgruppen, aber sogar 3.375 Interessenvertreter von NGOs, Plattformen und Netzwerken registriert (Stand Oktober 2024). Am Ende waren sich die Diskutanten einig, dass eine regelbasierte Interessenvertretung gerade in der EU ein notwendiger und zentraler Bestandteil für Entscheidungen im Sinne des Gemeinwohls ist.



Das Standardwerk Aktuelle Auflage

Prof. Gunther Friedl, Dekan a. D. an der TUM School of Management: »Klemens Joos gelingt es, auch mit dieser zweiten Auflage seines Buches Neuland zu betreten. Die wichtige Unterscheidung zwischen Inhaltskompetenz und Prozesskompetenz, ohne die eine erfolgreiche Interessenvertretung nicht möglich ist, wird von ihm in greifbarer Weise in eine Formel gepackt, mit der die komplexe Aufgabe der Interessenvertretung auf ihren Kern und die zentralen Zusammenhänge reduziert wird.«

Prof. Dr. Thomas F. Hofmann, Präsident der Technischen Universität München (TUM): »Basierend auf über Jahrzehnte entwickelte Kompetenzen und internationalen Erfahrungen in Politik, Wirtschaft und Academia zeigen Prof. Dr. Klemens Joos und seine Co-Autoren in diesem Buch in eindrucksvoller Weise auf, wie erfolgreiche Interessenvertretungen in komplexen Entscheidungssystemen – wie beispielsweise Unternehmen im Mehrebenensystem der Europäischen Union – ihre Verhandlungsstrategie und Ablauforganisation strukturieren müssen. Dabei flexibilisieren die Autoren bisherige Vorstellungen von starren soziologischen, politik- und wirtschaftswissenschaftlichen Funktionsmechanismen der Lobby-Arbeit und verbinden in geschickter Weise theoretische und methodische Grundlagen mit konkreten Orientierungshilfen für die unternehmerische Praxis.«

Die EUTOP Akademie

Talentschmiede sichert Exzellenz der Mitarbeiter für unsere Kunden

Nach erfolgreichem Testlauf ist die EUTOP Akademie 2022 im Regelbetrieb angekommen. Im abgelaufenen Jahr haben alle Mitarbeiter im Kundenbereich die Module der EUTOP Akademie erfolgreich durchlaufen. So ist sichergestellt, dass alle gleichermaßen von der Akademie profitieren. Die Senior Consultants, die seit Jahren unsere Kunden auf höchstem Niveau betreuen, bringen ihre Erfahrungswerte in die Vertiefungsmodule der Akademie ein. Dies ist ein besonderer Mehrwert vor allem für die neueren Mitarbeiter. Auch die Geschäftsführung, die Key Account Manager und der Beirat geben ihre jahrzehntelange Praxiserfahrung in der Interessenvertretung an die nächste Generation weiter. So ist die gesamte Führungsebene der EUTOP Group inzwischen eng in die Wissensvermittlung der EUTOP Akademie eingebunden. In teamübergreifenden Diskussionen zum Projekt- und Kundenmanagement wurde bspw. gemeinsam mit der Geschäftsführung und den Key Account Managern ein »Goldstandard« der Kundenarbeit entwickelt. Die zukünftige Führungselite der EUTOP Group ist damit bestens auf die hohe Erwartungshaltung unserer Kunden eingestellt und optimal darauf vorbereitet, diese zu übertreffen!

»Die EUTOP Akademie ist ein großer Gewinn auch für uns erfahrene Senior Consultants. Sie ermöglicht uns, Fachwissen zu vertiefen und stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Die positiven Auswirkungen sind nicht nur in unserer eigenen Leistung sichtbar, sondern tragen auch dazu bei, ein starkes und kompetentes Team aufzubauen. Wir erhalten dort wertvolle Einblicke aus erster Hand von namhaften Strukturellen Beratern, die uns mit ihrer Expertise und Praxiserfahrung bereichern. Die EUTOP Akademie ist ein entscheidender Bestandteil unseres Erfolgs.«



Václav Kyllar
Senior Consultant, EUTOP Brüssel



Arne Leimenstoll
Mitglied der Geschäftsleitung
der EUTOP Group

Vertiefte Einblicke in die formellen und informellen Entscheidungsprozesse auf mitgliedstaatlicher und EU-Ebene werden durch ausgewählte Strukturelle Berater vermittelt. Ein besonderes Highlight im letzten Jahr war der Gastvortrag des ehemaligen stellvertretenden Präsidenten und Kommissars der EU-Kommission, Günther H. Oettinger, zu den prozessualen Abläufen in der Europäischen Kommission.

Im Anschluss an den Vortrag wurde noch gemeinsam die Zukunft der EU anhand aktueller Themen diskutiert.

Diese Schulungsformate sind im Bereich von Governmental Relations einmalig. Mit der EUTOP Akademie investieren wir in die Ausbildung und Zukunft unserer Mitarbeiter und bilden zeitgleich hochqualifizierte Führungskräfte von morgen aus.

»Die EUTOP Akademie baut die Qualität unserer Arbeit beständig aus. Dank ihr habe ich die Gelegenheit, von dem großen Erfahrungsschatz der Kollegen und Berater der EUTOP Group zu profitieren. Insbesondere der standortübergreifende Austausch erlaubt es mir, verschiedene Strategien und Perspektiven der Interessensvertretung kennenzulernen und somit letztendlich für meine Kunden die bestmöglichen Ergebnisse zu erreichen, sei es in Deutschland oder der EU.«



Helen Meyer
Senior Consultant, EUTOP Berlin

Compliance & Transparenz

Leitsterne für nachhaltigen Erfolg

Erfolgreiche Interessenvertretung in der Europäischen Union, ihren Mitgliedstaaten und Regionen basiert nicht ausschließlich auf hoch spezialisiertem Know-how, reicher praktischer Erfahrung und einem überparteilichen Netzwerk auf den verschiedensten politischen Ebenen, sondern letztendlich auf einer unersetzlichen Ressource: Vertrauen. Vertrauen in die Integrität und die Methoden der handelnden Akteure. Die EUTOP Group ist sich seit ihrer Gründung im Jahr 1990 bewusst, dass sie nur als anerkannter Intermediär strukturell für ihre Kunden erfolgreich tätig sein kann, wenn sie von Politik und Wirtschaft jederzeit als vertrauensvoller Partner wahrgenommen wird.

Dieses Vertrauen speist sich aus Compliance und transparentem Handeln in der täglichen Arbeit. Sie sind deshalb bereits seit Jahrzehnten ein entscheidender Teil der DNA von EUTOP. Compliance erfährt gerade im geschäftlichen Handeln großer Unternehmen und Organisationen hohe Aufmerksamkeit. Darüber hinaus haben die Gesetzgeber auf unterschiedlichsten Ebenen ein Zeitalter der Transparenz ausgerufen und werden weiter tätig. Die EUTOP Group arbeitet deshalb kontinuierlich – gemeinsam mit führenden externen Spezialisten – an der Weiterentwicklung der eigenen Compliance-Standards.

Das Compliance-Management-System der Gruppe umfasst die Bereiche:

- _ Legal Compliance
- _ Financial Compliance
- _ Tax Compliance
- _ externer Datenschutzbeauftragter
- _ anonymes Hinweisgebersystem
- _ Zertifizierung aller Verwaltungsaufgaben nach ISO 9001
- _ EcoVadis-Zertifizierung

Um dem Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit und Zuverlässigkeit zu gewähren, prüft die EUTOP Group nicht nur kontinuierlich intern die bestehenden



Christian Schauler
Geschäftsführer
der EUTOP Group

Prozesse, sondern nutzt die Expertise und Unabhängigkeit externer Audits durch Prüfungen anerkannter Zertifizierer und renommierter Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater sowie eines externen Datenschutzbeauftragten.

In einem entscheidenden Schritt zur weiteren Stärkung der Compliance- und Nachhaltigkeitsbemühungen der EUTOP Group haben wir unsere unabhängige Compliance-Abteilung durch die Ernennung eines Chief Compliance Officer sowie eines Sustainability Officer personell verstärkt.

Diese Ernennungen unterstreichen unser Engagement für Compliance und Nachhaltigkeit und zeigen unser Bestreben, die höchsten Standards in diesen wichtigen Bereichen aufrechtzuerhalten und die regulatorischen Herausforderungen weiterhin auf höchstem Niveau zu meistern.

Darüber hinaus unterstützt die EUTOP Group die Bestrebungen der öffentlichen Hand auf europäischer, nationaler und regionaler Ebene nach größerer Transparenz in den politischen Prozessen. Wo immer es der Rechtsrahmen verpflichtend oder auf freiwilliger Basis vorsieht, ist die EUTOP Group in den entsprechenden Transparenz- und Lobbyregistern eingetragen.

Mit entwickelten Compliance-Standards, externen Prüfungen, regelmäßigen Schulungen sowie einer aktiven Compliance-Kommunikation an die Mitarbeiter legt die EUTOP Group das Fundament, auf dem die hoch motivierten und qualifizierten EUTOP-Consultants mit dem Vertrauen von Kunden und Politik erfolgreich die Interessenvertretungen begleiten können. »Compliance & Transparenz« heißt auch: Mehrwert für den Kunden und ein besserer Interessenausgleich zum Vorteil aller!

Mehr dazu auf: www.eutop.com/de/compliance

Die Formel des Erfolgs

Der wachsenden Komplexität im EU-Entscheidungsgefüge setzt EUTOP seine einzigartige Erfolgsformel entgegen und erhöht damit den Erfolg ihrer Interessenvertretung um ein Vielfaches.

$$\text{EIV} = (\text{IK} + \text{PsK}) (\text{OnePager}^{\circledR}\text{-Methodik} \cdot \text{PSGR}^{\circledR})$$

Vor dem Vertrag von Lissabon bestand erfolgreiche Interessenvertretung hauptsächlich aus der Inhaltskompetenz. Im komplexen Entscheidungssystem der EU resultiert sie spätestens seit dem Vertrag von Lissabon aus der Kombination der Inhaltskompetenz des Kunden (IK) und der Prozessstrukturkompetenz von EUTOP (PsK). Die Summe aus beidem wird potenziert mit der Perspektivenwechselkompetenz (OnePager[®]-Methodik) und Letztgenannte multipliziert mit der Prozessbegleitkompetenz (PSGR[®]). Dabei stellen die Inhaltskompetenz des Kunden (IK) und die Prozessstrukturkompetenz von EUTOP (PsK) die Strukturinstrumente dar, während die Perspektivenwechselkompetenz (OnePager[®]-Methodik) und die Prozessbegleitkompetenz (PSGR[®]) die Prozessinstrumente der erfolgreichen Interessenvertretung sind. Anders ausgedrückt: Auch die Summe von Inhaltskompetenz des Kunden (IK) und Prozessstrukturkompetenz von EUTOP (PsK) wird im Regelfall nur dann zu einem erfolgreichen Ergebnis der Interessenvertretung im komplexen Entscheidungssystem der EU (EIV) führen, wenn gleichzeitig auch die OnePager[®]-Methodik und PSGR[®] zur Anwendung kommen.

EIV = Erfolgreiches Ergebnis der Interessenvertretung im komplexen Entscheidungssystem der EU

Erzielung von Wettbewerbsvorteilen, Verhinderung von Wettbewerbsnachteilen und Vermeidung handwerklicher Fehler bei legislativen und exekutiven Vorhaben auf EU- und mitgliedstaatlicher Ebene. Interessenvertretungsvorhaben sind: Richtlinien, Verordnungen, Weiß- und Grünbücher der Kommission, Entscheidungen im Kartell- und Beihilferecht ebenso wie Leitlinien, Zölle und zahlreiche andere legislative und exekutive Maßnahmen.

IK = Inhaltskompetenz des Kunden

Inhaltskompetenz des Kunden und der »klassischen Instrumente« der inhaltsorientierten Interessenvertretung (Unternehmensrepräsentanzen, Verbände, Public-Affairs-Agenturen, Anwaltskanzleien).

PsK = Prozessstrukturkompetenz von EUTOP

EU-weites Vorhalten räumlicher, personeller und organisatorischer Kapazitäten (Managementkompetenz) sowie der Produktionskompetenz, die auf den institutions-, fraktions- und mitgliedstaatenübergreifenden Netzwerken der eigenen Mitarbeiter, der Strukturellen Berater, der Strukturellen Kooperationspartner und der externen Netzwerke beruht.

Daraus ergibt sich eine Dienstleistung, die für den Kunden zugleich Taskforce für den Krisenfall sowie Serviceeinheit und Versicherung gegen unerwartete Veränderungen der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen ist. Die kundenindividuelle strukturelle Verzahnung von IK und PsK ist dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

OnePager[®]-Methodik

Interdisziplinäre und aus verschiedenen Blickwinkeln erfolgende Betrachtung des Problems mit dem Ziel, einen erfolgreichen Lösungsweg (Perspektivenwechsel von der Individual- zu einer Gemeinwohlperspektive) zu erarbeiten. Dies erfolgt in einem seit 1990 wissenschaftlich-empirisch entwickelten Verfahren, in dem u. a. entscheidungstheoretische, kulturelle, sprachliche, interinstitutionelle, mitgliedstaatenübergreifende und parteipolitische Gesichtspunkte berücksichtigt werden. Dabei ist in circa 5 bis 15 Prozent der Fälle der gewünschte Perspektivenwechsel nicht möglich, was eine erfolgreiche Interessenvertretung de facto ausschließt. EUTOP empfiehlt dem Kunden in solchen Fällen, nicht tätig zu werden. Der Vorteil für den Kunden besteht darin, dass er bereits frühzeitig andere Handlungsoptionen wählen kann und der unnötige Einsatz von Ressourcen vermieden wird. Wenn der Perspektivenwechsel allerdings gelingt – was 85 bis 95 Prozent aller Fälle ausmacht –, entscheidet die Prozessbegleitkompetenz über das Erreichen des Ziels.

PSGR[®] = Prozessorientierte Strukturelle Governmental Relations

Täglich müssen durch die Mitarbeiter und Berater von EUTOP EU-weit alle Schnittstellen strukturell und nachhaltig begleitet werden, damit das Ergebnis der OnePager[®]-Methodik zum Erfolg des konkreten Interessenvertretungsprojekts führen kann. Die Erfahrung zeigt, dass große Vorhaben meist an Kleinigkeiten scheitern. Organisatorische Fehler oder Missverständnisse kann man sich in einem komplexen Entscheidungssystem nicht mehr leisten. Die fortlaufende Begleitung des Kunden durch die Prozessbegleitkompetenz von EUTOP ist dabei ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor, weil sich während eines Entscheidungsverfahrens in einem komplexen System

insbesondere auch Loyalitäten und Koalitionen jederzeit verändern können. Die ständige Überprüfung und Koordination aller Schnittstellen und die situative Fortschreibung des OnePager[®] sind deshalb unabdingbar.

Komplementäres Vorgehen

EUTOP arbeitet als unabhängiger Intermediär nach dem Grundsatz »only one interest«. Aufgrund der weiter zunehmenden Komplexität der maßgeblichen Entscheidungsverfahren muss in jedem einzelnen legislativen oder exekutiven Vorhaben eine kundenindividuelle, projektspezifische Verzahnung aller Kompetenzen erfolgen. Entscheidend ist hierbei das PSGR[®]-Schnittstellenmanagement zwischen dem Kunden und seinen Instrumenten auf der einen sowie Legislative und Exekutive auf der anderen Seite. EUTOP als Intermediär steht dabei für eine starke Prozesskompetenz und intelligentes, EU-weit präsent Prozessmanagement.

EUTOP ist unabhängig vom »Betroffenen« sowie vom »Entscheider« und damit ein anerkannter neutraler und objektiver (Vertrauens-)Mittler, der immer komplementär zum Kunden und zu seinen »klassischen Instrumenten« der inhaltsorientierten Interessenvertretung agiert.

Prof. Dr. Klemens Joos entwickelte die EUTOP-Erfolgsformel während seiner Zeit als Lehrbeauftragter an der Fakultät für Betriebswirtschaft der Ludwig-Maximilians-Universität München (2013 bis 2021). Seit dem Sommersemester 2021 ist er Lehrbeauftragter an der TUM School of Management der Technischen Universität München, wo er 2022 zum Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre – Political Stakeholder Management – bestellt wurde.

Am 06. 09. 2023 ist die Neuauflage des Standardwerks »Politische Stakeholder überzeugen« von Prof. Dr. Klemens Joos erschienen. Im Mittelpunkt steht ein neues Kapitel, das einen einzigartigen, weil fallorientierten Einblick in die konkrete Praxis der Interessenvertretung in Brüssel gewährt. Damit wird die wissenschaftsbasierte Formel für eine erfolgreiche Interessenvertretung noch greifbarer gemacht.

Unsere Kundenteams

für Sie im Einsatz



Tim A. Bremmer
Key Account Manager



Luis-Maximilian Hamm
Key Account Manager



Steffen Bartsch
Senior Consultant



Václav Kyllar
Senior Consultant



Lorenz Kammer
Key Account Manager



Daniel Kewitz
Key Account Manager



Helen Meyer
Senior Consultant



Clarissa Warsberg
Senior Consultant



Theresa Pachner
Key Account Manager



Matthias Schenk
Key Account Manager



Karen Sticht
Key Account Manager

Über 150 Mitarbeiter
und Strukturelle Berater

Corporate Mission

EUTOP ist eine Governmental-Relations-Agentur, die 1990 von Prof. Dr. Klemens Joos gegründet wurde. Das Geschäftsmodell der EUTOP Group ist die methodische Begleitung der Interessenvertretungen von Unternehmen und Verbänden gegenüber den Institutionen der Europäischen Union (EU) und ausgewählter EU-Mitgliedstaaten. Dabei stellt EUTOP als struktureller Dienstleister bzw. Intermediär ihren Kunden die notwendige Prozesskompetenz zur Verfügung und beherrscht seit 35 Jahren das Wann, Wie und Wo des EU-Mehrebenensystems. Verzahnt mit der Inhaltskompetenz des Kunden, ist Prozesskompetenz für eine erfolgreiche Interessenvertretung inzwischen unabdingbar geworden. Und genau darauf gründet EUTOP den Erfolg ihrer Kunden!

In den nächsten Jahren wird die EUTOP Group in allen EU-Mitgliedstaaten präsent sein, um als Spezialdienstleister die EU-weite Prozesskompetenz für ihre Kunden jederzeit und allumfassend vorzuhalten. Die EUTOP Group investiert viel in ihre Netzwerke auf EU-Ebene und in ihre Vertriebs- und Managementstrukturen.

Zudem wird die EUTOP Group die Vertriebs- und Managementstrukturen in den weltweit relevanten Märkten abschließend aufbauen, um auch Unternehmen aus anderen Regionen der Welt innerhalb der EU prozessual zu begleiten.

Die EUTOP-Prozesskompetenz besteht aus drei Prozessprodukten bzw. -dienstleistungen: Prozessstruktur-, Perspektivenwechsel- und Prozessbegleitkompetenz.

Prozessstrukturkompetenz

ist das EU-weite Vorhalten räumlicher, personeller und organisatorischer Kapazitäten sowie eines institutions-, fraktions- und mitgliedstaatenübergreifenden Netzwerks.

Perspektivenwechselkompetenz (OnePager®-Methodik)

ist eines der Hauptinstrumente für eine erfolgreiche Interessenvertretung, die dadurch erreicht wird, dass ein Perspektivenwechsel von der Individual- zur Gemeinwohlperspektive erarbeitet und implementiert wird.

Prozessbegleitkompetenz (PSGR®)

beinhaltet im Zuge der Prozessorientierten Strukturellen Governmental Relations (PSGR®) die strukturelle und nachhaltige Begleitung des für den Kunden relevanten politischen Prozesses an allen entscheidenden Schnittstellen.

Im komplexen Entscheidungssystem der EU ist die mit der Inhaltskompetenz des Kunden verzahnte langfristige und damit strukturelle EUTOP-Prozesskompetenz der Schlüssel zum Erfolg.

»Salon d'Europe« in Brüssel

Veranstaltungsrückblick

Im Oktober 2024 hatte EUTOP die Ehre, ihre erste Salon d'Europe-Veranstaltung in Brüssel im musée BELvue mit dem Titel »Transatlantische Perspektiven: Die Auswirkungen der EU- und US-Wahlen« zu veranstalten.

An unserer hochkarätigen Podiumsdiskussion, die von Uli Dönch fachkundig moderiert wurde, nahmen teil:

- **Federica Mogherini**, ehemalige Hohe Vertreterin der Union für Außen- und Sicherheitspolitik sowie Rektorin des College of Europe
- **Klaus Welle**, ehemaliger Generalsekretär des Europaparlaments und derzeit Vorsitzender des Akademischen Rates am Wilfried-Martens-Zentrum für Europäische Studien
- **MdEP Michael Gahler**, Sprecher der EVP für auswärtige Angelegenheiten
- **Ian Lesser**, Distinguished Fellow und Berater des Präsidenten des German Marshall Fund
- **Sir Michael Leigh**, Akademischer Direktor an der Johns Hopkins University



Die Diskussionen waren aufschlussreich und gaben wertvolle Denkanstöße. Sie verdeutlichten die Komplexität der zu der Zeit bevorstehenden Wahlen in den USA und ihre möglichen Auswirkungen auf beiden Seiten des Atlantiks. Es ist offensichtlich, dass die Förderung der Zusammenarbeit und des Verständnisses in diesen entscheidenden Zeiten unerlässlich ist.

Ein herzliches Dankeschön an alle Podiumsteilnehmer und Teilnehmer im Publikum, die diese Veranstaltung zu einem Erfolg gemacht haben.

EUTOP Group

Status quo



6 verbundene Gesellschaften EU-weit.

10 Standorte in der EU und in Europa.

Unmittelbare Nähe zu den Institutionen

u. a. der Hauptverwaltung in München sowie der Büros in Brüssel und Berlin, die auch den Kunden zur Verfügung stehen.

Über 150 Mitarbeiter und Strukturelle Berater

Bei den Strukturellen Beratern handelt es sich um herausragende Persönlichkeiten, die vormals führende Positionen in Politik und Wirtschaft innehatten. Sie stellen EUTOP ihre Erfahrung, ihr Know-how und ihr Netzwerk zur Verfügung.

Compliance-Management-System

bestehend aus Legal Compliance, Financial Compliance, Tax Compliance, externem Datenschutzbeauftragten, anonymem Hinweisgebersystem, Zertifizierung aller Verwaltungsaufgaben gemäß ISO 9001 und EcoVadis-Zertifizierung.

Quartalsweises externes Audit

der ordnungsgemäßen Leistungsdokumentation, Auftragsabrechnung und Honorarverbuchung sowie freiwillige Testierung aller Jahresabschlüsse durch Wirtschaftsprüfer im Rahmen der Financial-Compliance-Maßnahmen.

Wissenschaftliche Fundierung des Geschäftsmodells

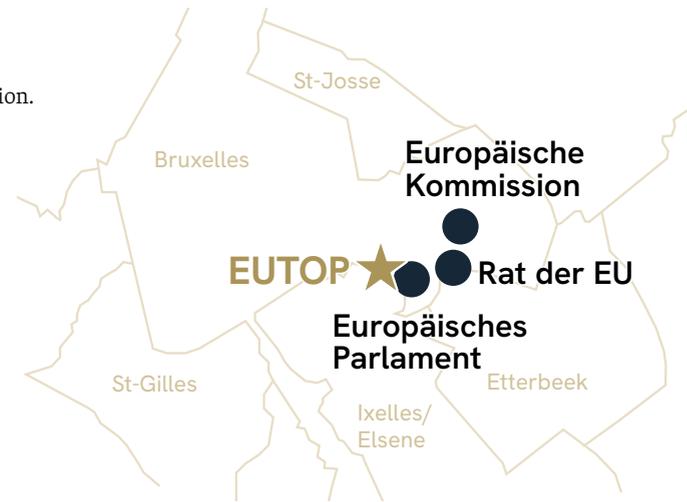
in Kooperation mit der Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) sowie der Technischen Universität München (TUM).

Die Reichweite der EUTOP Group



Unser Standbein in Brüssel

Die Repräsentanz von EUTOP in Brüssel liegt in unmittelbarer Nähe des Europäischen Parlaments und der Europäischen Kommission. Seit 1998 befindet sich der Sitz der EUTOP Group am Place du Luxembourg. Wie an allen Standorten von EUTOP sind auch die Brüsseler Büros und Besprechungsräume mit modernster Infrastruktur ausgestattet. Sie sind häufig genutzte Treffpunkte für den Austausch mit unseren Kunden.



Unsere Hauptbüros



Brüssel
Rue d'Arlon 15
1050 Brussels
☎ +32 2 2868080
✉ brussels@eutop.eu



Berlin
Unter den Linden 38
D-10117 Berlin
☎ +49 30 5200055-0
✉ berlin@eutop.eu



München
Denninger Straße 15
81679 München
☎ +49 89 323700-0
✉ eutop@eutop.eu

Unsere weiteren Standorte

EUTOP ist dort präsent, wo die Entscheidungen getroffen werden.

Neben unseren Hauptsitzen in Brüssel, Berlin und München auch an sieben weiteren Standorten in der EU sowie – durch ein Netzwerk von Strukturpartnern – auch in weiteren EU-Mitgliedstaaten.



Budapest
Kálmán Imre utca 1
1054 Budapest
☎ +36 1 4751433
✉ budapest@eutop.eu



Kopenhagen
Frederiksborggade 15
1360 København
☎ +45 88 745258
✉ copenhagen@eutop.eu



Madrid
Paseo de Recoletos 5
28004 Madrid
☎ +34 910 488 728
✉ madrid@eutop.eu



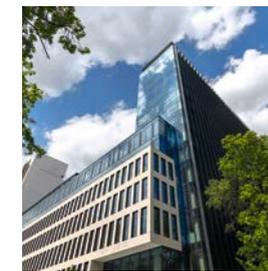
Paris
10, Place Vendôme
75001 Paris
☎ +33 1 53455480
✉ paris@eutop.eu



Prag
Rybná 682/14
110 05, Praha 1
☎ +420 222191331
✉ prague@eutop.eu



Rom
Via Antonio Salandra, 18
00187 Roma
☎ +39 06 4227-2304
✉ rome@eutop.eu



Warschau
Park Avenue, Wspólna 70
00-687 Warszawa
☎ +48 22 1857317
✉ warsaw@eutop.eu

www.eutop.eu

Berlin
Brüssel
Budapest
Kopenhagen
Madrid
München
Paris
Prag
Rom
Warschau